

Agglomeratie-effecten

Auteur(s):

Marrewijk, C. van

De auteur is verbonden aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Met dank aan Steven Brakman en Harry de Haan voor nuttig commentaar.

Verschenen in:

ESB, 81e jaargang, nr. 4056, pagina 410, 1 mei 1996

Rubriek:

Uit de vakliteratuur

Trefwoord(en):

ruimtelijke, regionale, economie, uit, de, vakliteratuur

Bedrijven clusteren in geografische gebieden. Dit geldt niet alleen voor bedrijvigheid in het algemeen (in de Randstad zijn meer bedrijven dan in Friesland), maar ook voor individuele bedrijfstakken (de televisie rond Hilversum, de tuinbouw in het Westland). Deze bedrijfsclustering, die verre van nieuw is, kan worden toegeschreven aan een veelheid van factoren, die geologisch (aardolie in het Midden-Oosten, diamanten in Zuid-Afrika), geografisch (de haven van Rotterdam), cultureel (Mormonen in Utah), klimatologisch (olijven uit Italië, kiwi's uit Nieuw-Zeeland) of economisch (bijvoorbeeld marktomvang: de wallen in Amsterdam, niet in Staphorst) van aard kunnen zijn.

Wat betreft de economische oorzaken onderscheidde Alfred Marshall al in 1920 drie factoren: concentratie (i) biedt een 'gepoolde' markt voor arbeiders met specifieke vaardigheden, (ii) vergemakkelijkt de ontwikkeling van gespecialiseerde inputs en diensten en (iii) biedt bedrijven de gelegenheid te profiteren van (technologische) 'spillover'-effecten, zogenaamde externaliteiten. Recentelijk zijn er, onder aanvoering van de Amerikaanse econoom Paul Krugman, nogal wat formele modellen ontwikkeld die deze aspecten, en met name de laatste, nader analyseren en verdiepen. Zo zou bijvoorbeeld de gerberakweker in het Westland die 's middags zijn collega's van de Westlandse studiegroep bezoekt voor informatieuitwisseling daarbij een groot voordeel hebben op zijn collega uit Venlo die, indien hij ook aan de studiegroep mee wil doen, daarvoor uren reistijd kwijt is.

Wat betreft de empirische evaluatie van de oorzaken en grootte van industriële concentratie is de bewijsvoering in de woorden van Keith Head, John Ries en Deborah Swenson (HRS) "based on stories, rather than statistics"¹. Teneinde deze tekortkoming gedeeltelijk op te vullen analyseren HRS 751 investeringsbeslissingen van Japanse bedrijven in de Verenigde Staten sinds 1980. Zij maken daarbij gebruik van de logit-methode, dat wil zeggen dat aan de hand van de empirische gegevens bepaald wordt hoe groot de kans is dat een Japans bedrijf zich in een bepaalde Amerikaanse staat vestigt, gegeven dat dit bedrijf besloten heeft zich in de Verenigde Staten te vestigen.

De aanpak van HRS, mogelijk doordat er gedetailleerde gegevens beschikbaar zijn van de Japanse investeringsbeslissingen in de Verenigde Staten, heeft een aantal voordelen. Ten eerste kunnen staat-specifieke effecten worden geacomodeerd door het opnemen van staat-specifieke variabelen. Ten tweede kan de Amerikaanse geografische spreiding van industrievestigingen als controlevariabele dienst doen voor industrie-specifieke locatiefactoren. Ten derde kan worden gekeken of leden van dezelfde Japanse industriegroep (keiretsu) de neiging hebben zich geografisch geconcentreerd te vestigen. Ten slotte kan de aantrekkelijkheid van een staat niet alleen afhankelijk worden gemaakt van haar eigen industriële cluster, maar ook van haar buurstaten.

De uitkomst van de HRS-studie biedt sterke steun aan agglomeratie-theorieën. Japanse bedrijven vestigen zich graag in gebieden waar al veel Amerikaanse bedrijven in dezelfde industrie zijn, maar hun locatiebeslissing wordt ook significant beïnvloed door eerdere Japanse investeringsbeslissingen in dezelfde industrie en/of van dezelfde keiretsu. Bovendien strekken deze agglomeratie-effecten zich duidelijk uit over de staatsgrenzen, waarbij die kracht uiteraard wel afneemt met de afstand. HRS concluderen dat er zowel een algemeen als een industrieel agglomeratie-effect is.

Het aardigste van de HRS-studie is mijns inziens een simulatie van vestigingsbeslissingen gebaseerd op de uitkomsten van het empirische onderzoek. Een politicus, overtuigd van de aanwezigheid van agglomeratie-effecten door de HRS-studie, zou op grond daarvan voorstander kunnen zijn van overheidsingrijpen. Als een bepaalde staat of regio er in slaagt een bedrijf naar zich toe te trekken verhoogt dat immers de kans dat een volgend bedrijf (van met name dezelfde industrie) zich ook in die staat vestigt, daarmee een sneeuwbal effect in werking zettend. HRS analyseren deze politiek met twee typen simulaties. Ten eerste (veelvuldig herhaalde) simulaties van dertig investeringen waarbij de eerste investering gedwongen in een bepaalde staat is, bijvoorbeeld Nebraska, en de andere 29 door het model en een toevalsgenerator bepaald wordt. Ten tweede (veelvuldig herhaalde) simulaties van dertig investeringen die uitsluitend door het model en een toevalsgenerator bepaald wordt.

Wat blijkt nu als we de uitkomst van deze twee typen simulaties vergelijken? Het is uitsluitend zinvol voor op zich toch al aantrekkelijke staten, zoals Georgia, Californië en Ohio, om subsidie te geven om de eerste investering naar hun staat te trekken in de hoop zodoende een sneeuwbal effect op gang te brengen. Voor de minder aantrekkelijke staten, zoals Nebraska of Montana, is dit een zinloze politiek omdat er geen sneeuwbal effect optreedt². De subsidie om de eerste vestiging in Nebraska te krijgen brengt wel die eerste vestiging maar verder geen extra bedrijvigheid met zich mee. Als we dit vertalen naar de Nederlandse situatie, kan het kabinet bijvoorbeeld een specifieke vestiging in de Eemshaven subsidiëren, maar niet gebaseerd op de ijdele hoop om daarmee verdere activiteit in de Eemshaven te stimuleren.

1 Zie, ook voor een uitgebreide analyse, K. Head, J. Ries en D. Swenson, Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese manufacturing investments in the United States, *Journal of International Economics*, 1995, jg. 38, blz. 223-247.

2 De vraag of er voor iedere staat een kritisch minimum-aantal initiële investeringen bestaat waarna wel een sneeuwbal effect optreedt, blijft onbeantwoord.